



Възможности за използване на платформи за колективно финансиране в сферата на недвижимите имоти

Калоян ИВАНОВ¹

¹ ORCID id 0009-0005-8500-6296, Икономически университет – Варна, България,
e-mail: kaloyan.ivanov2002@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.56065/0xys5t80>

Резюме:

JEL: G23;
O16; R39

В сектора на недвижимите имоти се наблюдава развитието на нов модел за финансиране на проекти в дигиталния свят, под формата на платформи за т. нар. „колективно финансиране“. Тези платформи свързват лица и компании, търсещи финансиране, с лица, които търсят диверсифицирани възможности за инвестиране на своите средства, дори когато техният размер е малък. Този пазар се развива и набира популярност, особено след финансовата криза от 2008 г. и Covid-19 кризата от 2020 г., като заедно с това привлича множество инвеститори, които целят да допринесат и да се възползват от развитието на новите технологии. Такава например е блокчейн технологията, която намира все по-често и все по-широко приложение в платформите за колективно финансиране. В тази разработка са разгледани метода и моделите, чрез които платформите оперират, в това число и блокчейн технологията. Основно се използват модели, чрез които собствеността в недвижими имоти се разпределя на дялове, гарантирайки на своите инвеститори доход от дивиденди. Друг вид модел е предоставянето на заеми, които кредитополучателите да изплащат на кредиторите, чрез изградените интернет платформи. Разработката представя основна характеристика и разглежда възможностите пред сектора, който представлява бързо развиваща се алтернатива на традиционните финансови институции, като чрез конкуренция с тях, ги предизвиква да се адаптират към новата дигитална реалност.

Ключови думи:

Колективно финансиране, недвижими имоти, алтернативно финансиране, блокчейн, технологии

Цитиране:

Иванов, К. (2025). Възможности за използване на платформи за колективно финансиране в сферата на недвижимите имоти. *Строително предприемачество и недвижима собственост = Construction Entrepreneurship and Real Property*, 2 (1), 78-92.
<https://doi.org/10.56065/0xys5t80>

Въведение

Развитието на информационните технологии през XXI век стимулира пазара на електронна търговия и електронния сетълмент, усъвършенства натрупването на големи масиви от данни и развитието на изкуствения интелект, като насърчава „финтех“ платформи на финансовите пазари. Финтех (Fintech) е акроним на финансовите технологии и в широк смисъл означава използването на технологии във финансовия сектор. В тесен смисъл, терминът най-често се използва, за да опише платформи за алтернативно финансиране, които набират все повече популярност както сред жителите на икономически развити държави, така и на развиващи се държави.

Онлайн алтернативното финансиране поставя своето начало под формата на колективно финансиране (crowdfunding). Първоначално то е рамка за набиране на средства за издаване на музика и книги, но бързо се разраства с развитието на нови онлайн дейности за набиране на капитал, като например партньорско кредитиране (peer-to-peer) и първоначално предлагане на монети (криптовалути) (Fukuhara, 2020).

De Buysere (2012, p.9) определя „Crowdfunding“ като „колективно усилие на множество лица, които се свързват в мрежа и обединяват ресурсите си, за да подкрепят усилия, инициирани от други лица или организации“. Докато Европейската комисия (2015) дефинира термина „колективно финансиране“ като „Начин за набиране на средства за финансиране на проекти и предприятия. То позволява на набиращите средства лица да набират пари от голям брой хора чрез онлайн платформи.“

Онлайн алтернативното финансиране се разраства и диверсифицира значително в инвестиционни, неинвестиционни и кредитни модели, на база това, което се обещава на участниците, в отговор на техния финансов принос. Кредитните, инвестиционните и неинвестиционните дейности съставляват съответно 96,4%, 3,0% и 0,6% от глобалния обем на онлайн алтернативното финансиране (OECD, 2020). Центърът за алтернативно финансиране в Кеймбридж (CCAF) е идентифицирал 14 различни модела, които се различават значително по използваните бизнес модели, целевите пазари, пазарната динамика, регулаторната рамка, управлението, финансовия риск, иновациите и стратегиите за интернационализация (CCAF, 2020). За целите на настоящото изследване по-подробно ще бъдат разгледани следните модели за колективно финансиране: Партньорско/пазарно кредитиране на имоти (P2P/Marketplace Property Lending), Балансово кредитиране на имоти (Balance Sheet Property Lending) и Колективно финансиране на недвижими имоти (Real Estate Crowdfunding), като изборът ни се предопределя от факта, че към настоящия момент тези три модела са единствените разработени такива, с цел колективно финансиране на недвижими имоти.

Произход и развитие на платформи за колективно финансиране

Възникване и развитие на платформи за алтернативно финансиране

Фукухара в свое изследване от 2020 г. подробно разглежда първите платформи за алтернативно финансиране, като започва от първата платформа за колективно финансиране, служила като рамка за набиране на средства за

издаване на музика и книги през 2003 г. в САЩ под името „ArtistShare”. През 2005 г. е създадена първата платформа за партньорско кредитиране (peer-to-peer) във Великобритания под името „ZOPA”. През 2006 г. в САЩ, стартират компаниите „Lending Club” и „Prosper”, които към 2020 г. продължават да бъдат лидери в пазара на онлайн алтернативно финансиране.

Тези компании, както и компанията „SoFi” в САЩ, бързо набират популярност след финансовата криза от 2008 г., когато традиционните кредитори губят способността си да предоставят заеми с лихви, удовлетворяващи своите клиенти. След 2010 г. развитието на компаниите за алтернативно финансиране запазва тенденцията на бърз растеж, благодарение на няколко фактора: 1. Традиционните финансови институции не успяват да задоволят диверсифицираните нужди на клиентите си; 2. Развитието на технологиите дава възможност за разработка на нови бизнес модели; 3. Финтех компаниите успяват да навлязат на пазара с по-ниски разходи за своите потребители, благодарение на по-ниското ниво на регулация и на заличаване нуждата от посредници при сделките. През 2014 г. Китай става най-големия пазар за алтернативно финансиране. GlobeNewsWire (2024) публикува статия, базирана на проучване на пазара на алтернативно финансиране в Китай към втората четвърт на 2024 г., като по прогнозни данни пазарът е оценен на \$293,43 млрд., които се очаква да достигне в края на годината, с прогнозен съставен годишен темп на растеж – 6,8%. За 2028 г. пазарът на алтернативно финансиране в Китай се предвижда да достигне \$381,22млрд. Развитието на сектора в Китай е благодарение на наличието на множество финансови институции, които са държавна собственост, поради което традиционния частен сектор остава недоразвит, а онлайн алтернативното финансиране успява по-лесно да навлезе и да доминира кредитния пазар (Fukuhara, 2020).

Възникване и развитие на платформи за колективно финансиране в сектора на недвижимите имоти

Инвестициите в недвижими имоти винаги са били труднодостъпни за повечето хора, основно поради нуждата от значителен капитал. Освен това за пример можем да дадем и САЩ, където през 1933 г. е приет Закон за ценните книжа, чрез който се забранява предлагането на ценни книжа, обвързани с недвижими имоти (U.S. Congress, 2022). С течение на времето обаче, се появяват нови модели, чрез които индивидуални инвеститори придобиват достъп до инвестиция в недвижими имоти, като Джереми Коен (2016) поставя своя фокус върху следните два модела:

1. Ипотечни облигации (Commercial Mortgage Backed Securities / CMBS) – вид инвестиция с фиксиран доход, обезпечена с множество ипотечни заеми. Те могат да бъдат привлекателни, тъй като често предлагат високо кредитно качество и стабилност на паричните потоци. Обикновено ипотечните облигации са структурирани като множество траншове, тъй като много единични ипотечни кредити с различен размер, местоположение и вид се обединяват и продават в секюритизирана форма като серия от облигации.
2. Акционерни дружества със специална инвестиционна цел (Real Estate Investment Trust) – компании, които притежават недвижими имоти генериращи доход. Те позволяват на всеки да инвестира в портфейли от

големи имоти по същия начин, както би инвестирал в други отрасли – чрез закупуване на акции. Аналогично, по същия начин, по който притежаването на акции на дадена компания може да бъде ценно, акционерите на АДСИЦ получават дял от дохода, генериран чрез инвестиции в недвижими имоти. Важно е да се отбележи, че в България и редица други държави като САЩ, Великобритания и Германия, подобни дружества са длъжни да разпределят поне 90% от печалбата си на своите инвеститори.

Тези два модела дават възможност за инвестиция в пазара на недвижими имоти с доста по-малко налични средства, както и с по-висока ликвидност, но не позволяват на инвеститора да насочи своите средства към конкретен инвестиционен обект, а само към групирани ипотечни заеми или към компания, която притежава или развива множество инвестиционни обекти.

Друга възможност за инвеститора е груповата покупка на имот, но в този случай отново е необходимо наличието на сравнително голяма сума капитал и познания в сферата, които масовият инвеститор не притежава.

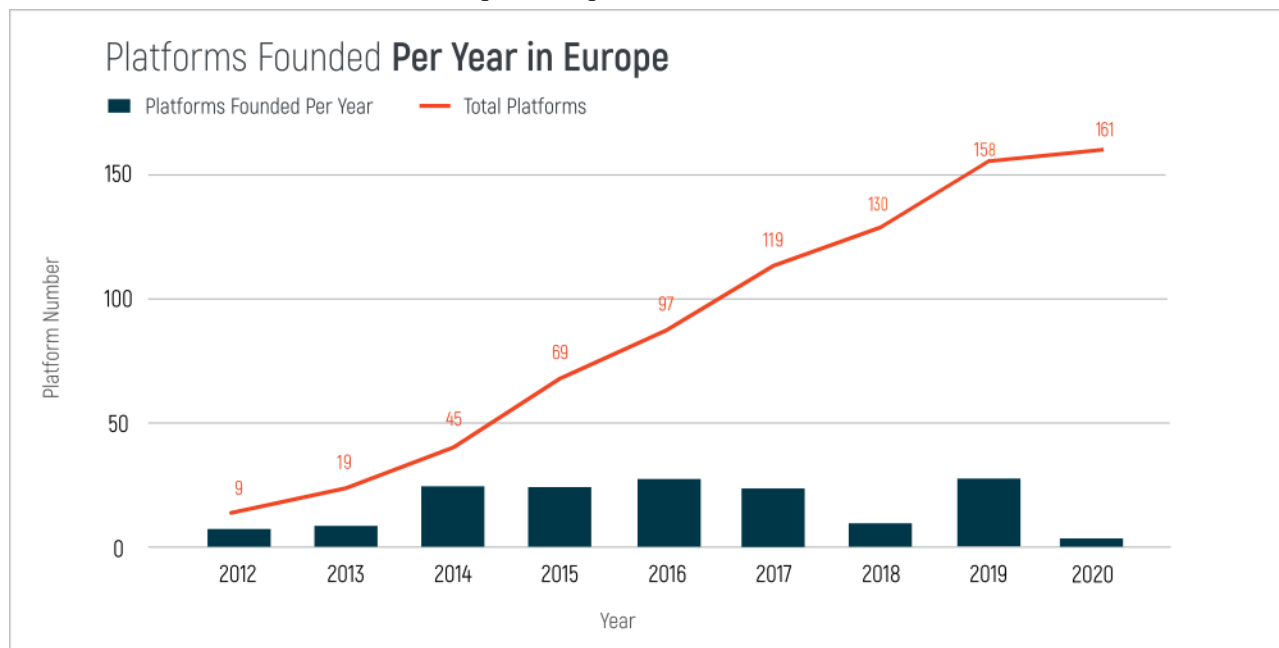
Началото на колективното финансиране в сферата на недвижими имоти се поставя през 2012 г. с приемането на Закона за стартиране на бизнес (Jumpstart Our Business Startups - JOBS) в САЩ. Законът позволява на неакредитирани инвеститори също да инвестират в имоти. Собствениците и разработчиците на проекти получават възможността да рекламират публично проектите си пред по-голяма група от инвеститори и да набират лесно капитал (BrickApp, 2021). Колективното финансиране преодолява основния недостатък на гореспоменатите модели, като дава достъп на много по-голяма маса лица да инвестират своите средства, дори в малки количества, в конкретни имоти, за които им е предоставена информация както в първоначалната публикация на имота или проекта, така и периодично с неговото развитие.

В Европа финансовите и регулаторни бариери са исторически по-ниски в сектора спрямо САЩ, което позволява на платформите за колективно финансиране на недвижими имоти бързо да се развиват и да набират популярност. От 7-ми октомври 2020 г. Европейският парламент приема Регламент относно европейските доставчици на услуги за колективно финансиране на предприятия (European Parliament 2020; Council of the European Union 2020), като някои основни точки от него са:

- Всяка платформа за колективно финансиране, която иска да практикува на територията на държава членка в ЕС, трябва да бъде лицензирана от компетентен държавен орган.
- Платформите се задължават да осъществяват своята дейност честно, справедливо и професионално в най-добрия интерес на своите клиенти. Те трябва да изпълняват минимално ниво на дилдженс, тоест проучване състоянието на проектите, които биват публикувани на платформата, и да гарантират, че цялата информация и маркетингови материали, предоставяни на клиентите, са честни, ясни и не са подвеждащи.
- Платформите трябва да предоставят информация за ежегодния процент на неизпълнение на дълговете от проекти, финансирани чрез модел на заеми, за най-малко три предходни години; да публикуват

отчет за резултатите в рамките на четири месеца след края на всяка финансова година; да предоставят на потенциалните инвеститори подробен основен инвестиционен лист, включително предупреждение за възможни финансови загуби.

Фигура 1. Растеж на платформите за колективно финансиране на недвижими имоти в Европа за периода 2012 – 2020 г.



Източник: *brikkapp.com*

В Европа от 2012 г. се наблюдава бързо нарастване на броя на платформите за колективно финансиране на недвижими имоти. Към 2020 г. броят им достига общо 37 в Обединеното кралство, 19 във Франция и 13 в Испания, като в други страни също се наблюдава значителен ръст (BrikkApp, 2020), както е показано на фигура 1.

Crowdinform (2025), сайт, чиято цел е да популяризира и информира европейските граждани за възможностите за инвестиция, чрез платформи за колективно финансиране, към 26.04.2025 г. съдържа създадени профили на 177 платформи на територията на Европа в сектора на недвижимите имоти. Най-конкурентни са пазарите на Великобритания и Франция с по над 30 платформи, регистрирани на тяхна територия. Към настоящия момент, платформите за колективно финансиране на територията на България са малобройни, като голяма част от тях са фокусирани върху финансиране на малки и средни бизнеси. Не съществува платформа, чиято основна дейност да е финансиране на проекти в сектора на недвижимите имоти.

Секторът на колективно финансиране на недвижими имоти продължава да бъде считан от масовите инвеститори и лица, набиращи финанси, като алтернативен, или дори непознат, както в Европа, така и в САЩ. Въпреки това, тенденциите през последните години продължават да бъдат положителни, макар и с известно забавяне на развитието около пандемията Covid-19. Към края на 2023 г. платформи за колективно финансиране в сферата на недвижимите имоти са набрали €52,7 млрд. в цял свят, което

представлява растеж с 16,6% спрямо предходната 2022 г., когато са набрани €45,2 млрд. Разпределението е както следва: €28,2 млрд. в САЩ, €12,4 млрд. в Европейския съюз и €12,1 млрд. в останалата част на света (CrowdfundingReport, 2024).

Важно е да се отбележи, че делът на финансираните жилищни проекти към края на 2023 г. в Европа е 84%, като се наблюдава спад спрямо 2022 г. (88%), търговските проекти за 2023 г. са съответно 14% от финансираните проекти, спрямо 11% през 2022 г., докато 1% дял се заема от смесени категории имоти. От гледна точка на географско разпределение, проекти в селските райони се увеличават от 39% през 2022 г. до 47% през 2023 г., проектите в градовете са спаднали от 58% до 42% в същия период, а процентът на финансирани проекти в метрополиси нараства от 4% до 11%.

С развитието на платформите за колективно финансиране, центърът за алтернативно финансиране в Кеймбридж (CCAF) е идентифицирал 14 различни модела за колективно финансиране (2018). Разгледани са три модела, които са приложими в сферата на финансиране на недвижими имоти.

Видове модели за колективно финансиране в сферата на недвижимите имоти

1. Партньорско/пазарно кредитиране на имоти (P2P/Marketplace Property Lending) – модел, при който физически лица и/или институции директно предоставят заем, обезпечен с недвижим имот, на потребител или бизнес кредитополучател, като платформата играе ролята единствено на информационен посредник. Рискът се поема от кредиторите.
2. Балансово кредитиране на имоти (Balance Sheet Property Lending) – при този модел платформата събира средства от инвеститори и предоставя заем на потребители или бизнес кредитополучатели, отново обезпечен срещу недвижим имот. Рискът се поема от платформата.
3. Колективно финансиране на недвижими имоти (Real Estate Crowdfunding) – този модел е базиран на модела „Колективно финансиране на базата на дялове“, където инвеститорите закупуват дялове от капитала на компания, но разликата е, че когато става въпрос за колективно финансиране на недвижими имоти, инвестицията може да бъде насочена към строителна или управленска компания, както и към конкретен неин проект. Възвращаемостта се базира или на периодични дивиденди, ако имотът, в който са инвестирани средства, се дава под наем, или може да бъде изплатена капиталова печалба при продажбата на имота. Тук възвращаемостта често не е твърдо определена, а зависи от успеха на проекта.

Важно е да се отбележи, че при моделите на кредитиране, сделката между кредитори и кредитополучатели може да бъде под формата на стандартен заем, при който кредитополучателят изплаща периодични вноски с начислена лихва, или под форма на облигация, при която кредитополучателят изплаща само лихвата през определени периоди, а при изтичане на матуритета изплаща и сумата на първоначалната инвестиция (CrowdfundingReport, 2024).

Приложение на DLT/блокчейн технологии в сектора на недвижимите имоти

Технологията на разпределения регистър (Distributed Ledger Technology - DLT), чийто единствено функционално приложение е блокчейн

технологията, вече намира приложение и в сферата на недвижимите имоти (Kreppmeier 2023). DLT представлява база данни, която не се съдържа на централен сървър, а вместо това идентични копия се съхраняват в системите на синхронизирани участници в мрежа. Целта е да се записват последователно данни, като вече въведени записи не могат да бъдат променени. За да се добавят нови „блокове“ информация, всички участници в мрежата трябва да постигнат консенсус, който се постига автоматично, чрез алгоритъм (Ministerstvo na transporta i saobshteniata, 2025).

Тази технология позволява по-бързи транзакции на различни видове дигитализирани активи, благодарение на съкратената верига за прехвърляне на собственост, както и за по-сигурни транзакции. Поради това, че вече въведената информация не може да бъде променяна, не само може да се идентифицира текущия собственик на даден актив, но и предходните собственици, макар тяхната идентичност, в повечето случаи, да е криптирана.

DLT намира приложение в сектора на недвижимите имоти под формата на „токени“, където собствеността в даден имот се разделя на дялове. Това е подобно на модела „Колективно финансиране на недвижими имоти“, но дяловете биват гарантирани, чрез записването им в блокчейн. Подробно описание на този модел ще бъде представено в следващия раздел, чрез платформата „RealT“.

Разгледани са и някои от най-популярните платформи в Европа и САЩ, моделите, по които работят, предложенията, които предоставят на своите потенциални инвеститори, и броя и вида на проектите, които са финансирани.

Приложение на моделите за колективно финансиране

FundRise – един от най-големите представители на пазара в САЩ

FundRise е основана през 2012 г. със седалище Вашингтон. Платформата предлага на своите потенциални инвеститори набор от опции за инвестиране, сред които частни кредити, недвижими имоти и рисков капитал (venture capital). Опцията за инвеститори, които искат да вложат своите средства в недвижими имоти, е под формата на фондове.

Платформата основно промотира т.нар. „Флагмански фонд“ („Flagship fund“), който предлага на инвеститорите дългосрочен и диверсифициран портфейл. Той е съставен както от жилищни, така и от индустриални имоти, основно намиращи се в южната част на САЩ (Fundrise, 2025). Фондът предлага годишна възвращаемост от 4,6%, калкулирана на база данни, събрани от създаването на фонда. Към настоящия момент управлява активи със сумарна стойност от \$1,2 млрд. Основната цел на фонда е капиталовата печалба, а не дохода от дивиденди. Важно е да се отбележи прозрачността, която платформата се стреми да постигне. Тя предоставя информация както за разпределението на средствата по категории имоти (жилищни, индустриални и др.), така и за самите проекти включени във фонда. Освен това, инвеститорите имат достъп до данни за възвращаемостта от предходни периоди, както и до множество допълнителни публикации.

Тази платформа дава практичен пример за колективно финансиране на недвижими имоти. Макар че не дава възможността на своите инвеститори да

избират отделни имоти, в които да вложат средства си, FundRise се стреми да опрости модела, правейки го по-достъпен и за хора, които нямат богати познания в сферата, като поддържат ниво на прозрачност, така че все пак инвеститорите да имат достъп до базова информация, чрез която да направят своя избор.

Housers – най-голямата платформа за колективно финансиране на недвижими имоти в Испания

Платформата Housers стартира през януари 2016 г. в Испания. През октомври същата година започва да оперира в Италия, а през август 2017 г. навлиза и на пазара в Португалия (Housers, 2025). Платформата е лицензирана от Националната комисия за пазара на ценни книжа в Испания. Освен това има множество публикации на своя сайт, чиято цел е да уверят потенциалните инвеститори в сигурността на платформата. Избраният модел, чрез който платформата оперира, е партньорско/пазарно кредитиране на имоти чрез облигации. Голяма част от заемите на платформата са ипотечно гарантирани. Потребителите имат избор между няколко актуални публикувани проекти, като всяка публикация включва детайли за проекта като: целева сума; сума събрана до момента; брой на инвеститори, които са се включили в този проект; матуритет; тип на заема; годишна възвращаемост; съотношение кредит/стойност; подробно описание на проекта; финансов отчет; снимки и скици; рейтинг на риска и др. Минималната сума за инвестиция в платформата е €300.

Към настоящия момент, Housers е финансирала 440 проекта на обща стойност €161,24млн. Платформата отбелязва че 227 проекта не са успели да достигнат целевата сума за финансиране преди края на кампанията, поради което средствата, инвестирани в тези проекти, са били възстановени на инвеститорите и тяхната обща сума се равнява на €101,88 млн. Платформата има над 140 хил. регистрирани потребителя от 172 държави, като са направени над 225 хил. инвестиции. Постигнатата вътрешна норма на възвръщаемост на финансираните проекти е 9,29%, но също така е отбелязан процент на неизпълнение на задълженията от 13,25%.

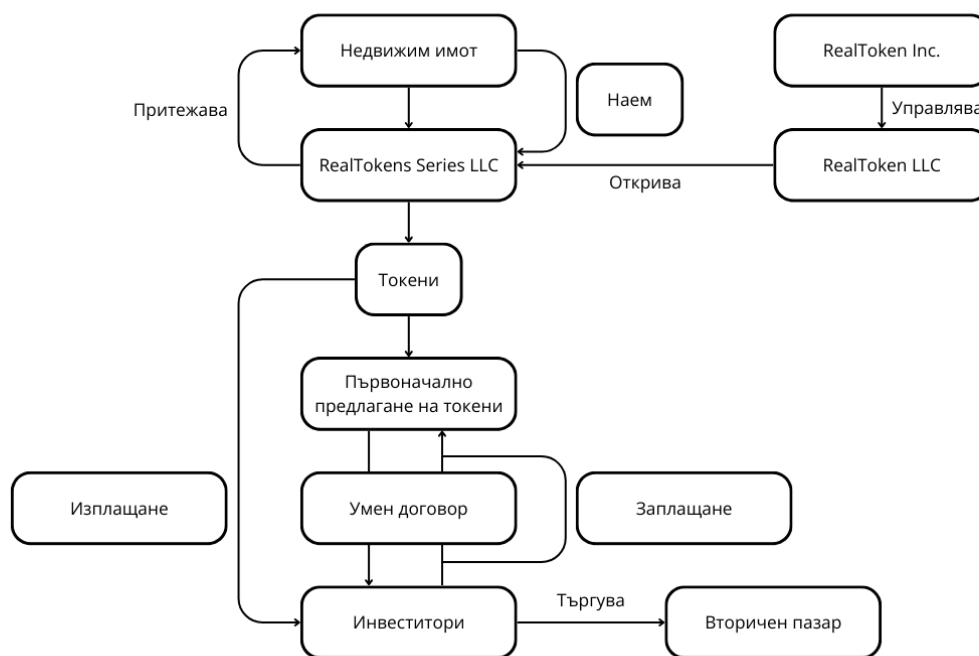
Housers демонстрира високото ниво на прозрачност и достъп до информация, която подобни платформи могат да предложат на потенциалните инвеститори. За разлика от модела на FundRise, тук се забелязва доста по-високата норма на възвращаемост – 9,29% спрямо 4,6%, но и по-високата степен на риск, асоциирана с тази доходност. Тази разлика може да се обясни с различния подход към поемането на риск. При Housers, индивидуалният инвеститор, чрез самостоятелния избор на проекти, сам носи риска за инвестицията си, докато при FundRise платформата поема тази отговорност, като оставя този избор на експерти в сферата.

RealT – платформа - основен представител на модела на „токенизация“ на недвижими имоти в САЩ

RealT е създадена през 2019 г. Платформата предлага на своите потребители дялово участие в собствеността на недвижими имоти чрез „токени“. Тези „токени“ първоначално са създадени в Ethereum блокчейн мрежата, която е на първо място в света по обща блокирана стойност (обща стойност на

дигиталните активи в мрежата). През 2021 г. разрешава и транзакции с блокчейна Gnosis, поради по-ниските разходи за транзакции. На фигура 2 е визуализиран модела, по който RealT осъществява своята дейност.

Фигура 2. Графично представяне на модела на операция на платформата RealT



Източник: Адаптирана от автора по Kreppmeier (2023)

Тъй като собствеността на недвижими имоти, съгласно Закона за ценните книжа в САЩ, не може да бъде разделена на дигитализирани дялове, RealToken Inc., чрез дъщерното си дружество RealToken LLC, създава нови дружества със специална инвестиционна цел за всеки свой имот (Kreppmeier 2023). Тези самостоятелни дружества биват „токенизирани“ чрез стандарт на блокчейна Ethereum и отговарят за управлението на потока от средства, получени от наем, тъй като повечето имоти, с които платформата работи са жилищни за отдаване под наем. Тези „токени“ се предлагат на потенциални инвеститори чрез уебсайта на компанията. След успешно заплащане, покупката се финализира, чрез т. нар. „умен договор“, чиято цел е да провери за консенсус в блокчейна и да запише новия собственик в базата данни. Инвеститорите трябва да заплатят както 10% такса към платформата, така и т. нар. „газ“ такса, която варира в своите размери, но винаги се заплаща, за да бъде обработена транзакцията. Стойността на един „токен“ се определя от оценената стойност на имота, след добавена резерва за поддръжка и ремонт, разделена на общия брой издадени „токени“. След начисляване на оперативни разходи, застраховки и данъци, инвеститорите получават дял от наема, изплатен от наемателя или наемателите на имота, всяка седмица. Освен това „токените“ могат или да бъдат върнати на RealT, или да бъдат търгувани на вторичен пазар, като имотите биват оценявани ежегодно, което оказва положителен или отрицателен ефект върху цената им.

В този модел могат да се отбележат две основни отличителни черти. Първо, технологията за защита на собствеността на дял от даден имот, чрез блокчейн технологията, и второ съществуването на вторичен пазар. Първата черта е общо разглеждана като положителна, но наличието на вторичен пазар има положителни и отрицателни ефекти. От една страна подобна инвестиция е по-атрактивна, тъй като съществува по-високо ниво на ликвидност, но от друга гледна точка, вторичният пазар на „токенизирани“ активи е пряко асоцииран с пазара на криптовалута, който все още не се приема за сигурна инвестиционна алтернатива, поради своята волатилност.

HNW Lending – платформа за колективно финансиране на заеми във Великобритания

Накратко може да се обърне внимание и на платформата HNW Lending, базирана във Великобритания. Тя работи чрез модела P2P, за да свързва инвеститори и кредитополучатели, които целят бързата покупка на активи, сред които и недвижими имоти (HNW Lending, 2025). С над 10 годишен опит и над 500 изпълнени кредита, с обща набрана сума над £140 млн., платформата обещава на своите инвеститори сигурност, чрез обезпечаване на инвестициите с активите, които отсрещната страна цели да закупи, както и конкурентни лихви. На кредитополучателите се предлага бърз достъп до средства в рамките на £30,000 до £3 млн. Освен това, директорите на HNW Lending влагат свои собствени средства в заемите, предлагани на платформата - обикновено 10% от всеки заем, като тези средства се поставят на първа линия при евентуално неизпълнение на дълговете, водещо до загуба. Последното действа като допълнителна защита на интересите на инвеститорите.

Чрез примера с HNW Lending може да се отбележи съществуването на платформи, чиято цел е да предоставят средства не само на строителни компании, но и на индивиди, които се опитват да използват алтернативни методи за финансиране, за да закупят недвижим имот. Освен това може да се подчертае, че платформите, които оперират на база балансово кредитиране на имоти, където платформата носи целия риск от неизпълнение, са изключителна рядкост. HNW Lending представлява един практичен хибриден модел, при който директорите на компанията участват с 10% във всеки заем и поемат част от риска.

Предимства, недостатъци и възможности за развитие на платформите за колективно финансиране на недвижими имоти

От гледна точка на инвеститорите, платформите за колективно финансиране имат редица предимства: 1. Възможност за инвестиране на значително по-малък размер средства; 2. Разнообразен избор между модели и платформи; 3. Възможност за диверсификация както спрямо традиционните инвестиционни инструменти, така и спрямо избора на имоти или строителни компании, които търсят финансиране, чрез подобна платформа; 4. Прозрачност - за да привлекат инвеститори, повечето платформи задължават лицата и компаниите, които публикуват обекти в нея, да добавят подробна информация за обектите, като и самите платформи интегрират системи, чрез които да изчисляват и да показват на потребителите информация за такси, ниво на риск и пр.; 5. Поради намаляването на броя на посредници, разходите за трансакции са по-ниски, което може да бъде в полза на инвеститора; 6. С

популяризирането на блокчейн технологията, инвеститорите могат да разчитат, тяхната инвестиция да бъде защитена.

От гледна точка на възложители, строителни предприемачи и други лица, търсещи финансиране, положителните черти могат да бъдат обобщени по следния начин: 1. По-бърз достъп до средства; 2. По-ниски разходи за посредничество; 3. Алтернативен метод за набиране на финанси, като може да се отбележи, че строители, търсещи финансиране чрез платформата Housers, в повечето случаи не финансират цялостен проект, а само малка част от него.

Някои от отрицателните характеристики на платформите за колективно финансиране на недвижими имоти, от гледна точка на инвеститорите, са: 1. Необходимостта, в някои от случаите, от повече знания в сферата на недвижимите имоти; 2. Нередовното публикуване на нови проекти, поради времеемкия процес на намиране и оценяване на проекти за финансиране (Badrova 2023); 3. В повечето случаи липсва вторичен пазар за подобни инвестиции, което съответно води до по-ниска ликвидност; 4. Сравнително ниското ниво на регулация и разновидността на регулация в отделните държави, представлява риск от появата на измами, което играе основна роля в публичната нагласа този сектор да не бъде виждан като сигурна инвестиционна алтернатива.

Отрицателните черти, които могат да бъдат посочени, от гледна точка на възложители, строителни предприемачи и други лица, търсещи финансиране, са: 1. Повечето платформи завършват транзакции между инвеститори и кредитополучатели, само когато цялата изискуема сума бъде достигната, тоест не винаги кампаниите за финансиране са успешни; 2. Бързият достъп до средства често бива за сметка на високи нива на лихва; 3. Необходимостта от публикуване на голям обем информация, относно обектите, които търсят финансиране.

Платформите за колективно финансиране на недвижими имоти продължават да се развиват и да набират популярност в Европа, САЩ и други части на света, като вече могат да се наблюдават някои тенденции за развитието им:

- Употреба на блокчейн технологии за подsigуряване на инвестициите – разгледаната платформа - RealT вече успешно прилага т. нар. „токенизация“ на дялове в собствеността на недвижими имоти, но технологията може да бъде използвана и в другите модели на колективно финансиране. Пример за подобно приложение е модела партньорско/пазарно кредитиране на имоти, където отдаването на кредити би могло да се записва в блокчейн, за да се гарантират транзакциите и да се намалят случаите на измами.
- Блокчейн технологиите също създават форма за създаване на вторичен пазар. Това може да направи инвестициите в сектора по-атрактивни, чрез възможността инвеститорите да не обвързват своите средства за цялата продължителност на даден матуритет, а да могат да ги извлекат чрез продажба.
- Платформите за кредитиране могат да използват вече създадените си системи, за да предоставят заеми не само на строители, но и на лица или семейства, които търсят финансиране за покупката на жилище.

Благодарение на ниското ниво на разходи за посредничество, предлаганите лихви биха могли да се конкурират с тези на традиционните банки, които предлагат ипотечни кредити.

- Важно е да се отбележи липсата на платформа за колективно финансиране на недвижими имоти в България към 2025 г., което представлява незаета пазарна нисша и възможност за потенциални предприемачи.

Въпреки потенциала си платформите за колективно финансиране все още са изправени пред редица предизвикателства и заплахи, които могат да повлияят на тяхното развитие:

- Регулацията в сектора продължава да се доразвива както в Европейския съюз, така и в САЩ. Това може да застраши някои платформи, които се възползват от относително свободния пазар или да ги накара да променят своя модел на работа.
- Масово потенциалните инвеститори не са информирани за съществуването на този вид инвестиция.
- Публичната нагласа, която счита сектора за експериментален и рисков, може да забави растежа на сектора или дори да го стопира.
- Асоциацията с блокчейн може да превърне вторичния пазар на инвестиции в сектора в спекулативен и съответно нестабилен, което да окаже отрицателно влияние върху публичната нагласа.

Заклучение

С масовата адаптация на интернет и развитието на алтернативни финансови инструменти, все повече хора търсят нови начини да инвестират средствата си в активи, които вярват, че ще им помогнат да постигнат един по-сигурен и диверсифициран портфейл. Кризата от 2008 г. наруши доверието на мнозина инвеститори в традиционните банки и финансови посредници, а Covid-19 кризата от 2020 г. принуди хората да се адаптират към новия дигитален свят и неговите възможности. Тази обстановка е перфектната предпоставка за появата и развитието на платформи за колективно финансиране на недвижими имоти. Това е така, понеже, от една страна инвеститорите все още виждат недвижимия имот като възможно най-сигурната форма на инвестиция, но не винаги имат средствата, времето или познанията да преминат през целия процес, необходим за това един имот да започне да генерира не само капиталова печалба, но и периодична печалба. От друга страна строители, възложители или купувачи на недвижими имоти, търсят алтернативни, бързи и ефективни методи за финансиране на своите инвестиционни намерения. На световния пазар вече има множество платформи, изпълняващи тази функция, като броя на платформите и разнообразието на моделите, чрез които те оперират, продължава да расте.

Бързо развиващите се нови технологии дават предпоставка за развитието на платформите за колективно финансиране на недвижими имоти, като им предоставят възможност да се конкурират на пазара с традиционните финансови институции. Това е поради способността на тези платформи да се адаптират по-бързо и да се възползват от новонавлезли иновации по-лесно, благодарение на относително ниското ниво на регулация в сектора и по-малкия си размер. Все пак съществуват и редица предизвикателства, през

които секторът трябва да премине, за да се утвърди като надеждна и сигурна алтернатива за инвестиции. Именно развитието на регулацията, недоверието на голяма част от потенциалните инвеститори и риска, секторът да се превърне в спекулативен, са част от предизвикателствата.

В крайна сметка може да се отбележи важната роля, която подобни платформи за колективно финансиране на недвижими имоти имат. От една страна като инструменти за демократизация на собствеността в недвижими имоти, и от друга страна като конкуренция, предизвикваща традиционните институции да иновират и да предлагат по-благоприятни кредити и възможности на своите клиенти.

Източници

Aliaksandra Badrova, Marija Nečiporuka, Ágnes Lublóy (2023). Success factors of real estate crowdfunding projects: Evidence from Spain. Available at [Success factors of real estate crowdfunding projects: Evidence from Spain](https://akjournals.com) (akjournals.com)

BrikkApp (2021). The Story of Real Estate Crowdfunding. Available at [The Story of Real Estate Crowdfunding](https://brikkapp.com) (brikkapp.com)

Cambridge Centre for Alternative Finance (2018). The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Available at [The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report](https://jbs.cam.ac.uk/) (jbs.cam.ac.uk/)

CrowdfundingReport (2024). A Comprehensive and in-depth analysis of the global online real estate investment market. Available at [A Comprehensive and in-depth analysis of the global online real estate investment market](https://crowdfundingreport.walliance.eu) (crowdfundingreport.walliance.eu)

Crowdinform (2025). Real Estate Crowdfunding - Crowdfunding platforms. Available at [Real Estate Crowdfunding - Crowdfunding platforms](https://crowdinform.com) (crowdinform.com)

De Buysere, K., Gajda, O., Kleverlaan, R. and Marom, D. (2012). A framework for European crowdfunding. Available at [A framework for European crowdfunding](https://crowdfundingframework.eu) (crowdfundingframework.eu)

European Commission (2015). Obyasnenie na kolektivното finansirane. [Definition of crowdfunding]. Available at [Obyasnenie na kolektivното finansirane](https://ec.europa.eu) (ec.europa.eu)

European Parliament, Council of the European Union (2020). Regulation (EU) 2020/1503 of the European Parliament and of the Council. Available at [Regulation \(EU\) 2020/1503 of the European Parliament and of the Council](https://eur-lex.europa.eu) (eur-lex.europa.eu)

Fukuhara Masahiro (2020). An Overview of Online Alternative Finance. Available at [An Overview of Online Alternative Finance](https://dspace.mit.edu) (dspace.mit.edu)

FundRise (2025). Flagship Real Estate Fund. Available at [Flagship Real Estate Fund](https://fundriseintervalfund.com) (fundriseintervalfund.com)

GlobeNewsWire (2024). China's Alternative Lending Market Poised for Growth, Forecast to Reach US\$381.22 Billion by 2028. Available at [China's Alternative Lending Market Poised for Growth, Forecast to Reach US\\$381.22 Billion by 2028](https://globe.newswire.com) (globe.newswire.com)

HNW Lending (2025). About HNW Lending. Available at [About HNW Lending](https://hnwlending.co.uk) (hnwlending.co.uk)

Housers (2025). First pan-European real estate investment platform. Available at [First pan-European real estate investment platform](https://housers.com) (housers.com)

Jeremy Cohen (2016). A study on the history and functionality of real estate crowdfunding. Available at [A study on the history and functionality of real estate crowdfunding](#) (upenn.edu)

Julia Kreppmeier, Ralf Laschinger, Bertram I. Steininger, Gregor Dorfleitner (2023). Real estate security token offerings and the secondary market: Driven by crypto hype or fundamentals? Available at [Real estate security token offerings and the secondary market: Driven by crypto hype or fundamentals?](#) (sciencedirect.com)

Ministerstvo na transporta i saobshteniata (2025). D - Distributed Ledger Technology (DLT) - Tehnologiya na razpredeleniya registar. [D - Distributed Ledger Technology (DLT) – Technology of the distributed ledger]. Available at [D - Distributed Ledger Technology \(DLT\) - Tehnologiya na razpredeleniya registar](#) (mtc.government.bg)

OECD (2020). Financing SMEs and Entrepreneurs 2020. Available at [Financing SMEs and Entrepreneurs 2020 \(oecd-ilibrary.org\)](#)

U.S. Congress (2022). Securities Act of 1933. Available at [Securities Act of 1933](#) (govinfo.gov)



Opportunities for the Use of Real Estate Crowdfunding Platforms

Kaloyan IVANOV¹

¹ ORCID id 0009-0005-8500-6296, University of Economics – Varna, Bulgaria,
e-mail: kaloyan.ivanov2002@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.56065/0xys5t80>

Abstract:

JEL: G23;
O16; R39

The real estate sector is seeing the development of a new model for financing projects in the digital world, in the form of so-called "crowdfunding" platforms. These platforms connect individuals and companies looking for funds with individuals looking for diversified investment opportunities, even when their resources are limited. This market has evolved and gained popularity, both because of the 2008 financial crisis and the 2020 Covid-19 crisis, while attracting many investors who aim to contribute to and benefit from the development of new technologies. The blockchain technology is one such innovation, which is increasingly being used in crowdfunding platforms. This paper discusses the method and models by which platforms operate, including blockchain. Mainly, models are used to divide real estate ownership into shares and guarantee dividend income to its investors. Another type of model is the provision of loans, which the borrowers can repay to lenders, directly through the crowdfunding platforms. This paper defines the basic characterization of real estate crowdfunding platforms and examines the opportunities facing the sector, which represents a fast-growing alternative to traditional financial institutions, challenging them to adapt to the new digital reality.

Keywords:

Crowdfunding, real estate, alternative financing, blockchain, technologies

Now to cite:

Ivanov, K. (2025). Vazmozhnosti za izpolzvane na platformi za kolektivno finansirane v sferata na nedvizhimite imoti. [Opportunities for the Use of Real Estate Crowdfunding Platforms]. *Stroitelno predpriemachestvo i nedvizhima sobstvenost = Construction Entrepreneurship and Real Property*, 2 (1), 78-92. <https://doi.org/10.56065/0xys5t80>

Copyright © 2025
by author(s)